

**PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN HARGA TERHADAP
KEPUTUSAN KONSUMEN DALAM MEMBELI
JAKET KULIT DI KOTA MAGETAN**

S K R I P S I

**Diajukan Untuk Memenuhi Memperoleh Gelar Sarjana
Jurusan Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik
Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur**



Oleh :

BAGUS NUR JATI SATRIA
NPM : 0342010084

**YAYASAN KESEJAHTERAAN PENDIDIKAN DAN PERUMAHAN
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL “VETERAN” JAWA TIMUR
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
JURUSAN ILMU ADMINISTRASI BISNIS
SURABAYA**

2010

**JUDUL SKRIPSI : PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN
HARGA TERHADAP KEPUTUSAN
KONSUMEN DALAM MEMBELI JAKET
KULIT DI KOTA MAGETAN**

Nama Mahasiswa : Bagus Nur Jati Satria

NPM : 0342010084

Jurusan : Ilmu Administrasi Bisnis

Fakultas : Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Telah Disetujui Untuk Ujian Lisan Oleh :

PEMBIMBING

Dra. Lia Nirawati, M.Si
NIP. 030 223 072

DEKAN

Dra. Hj. Suparwati, M.Si
NIP. 030 175 349

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT Tuhan semesta alam dengan terselesaikannya laporan skripsi ini yang berjudul **“Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Konsumen Dalam Membeli Jaket Kulit Di Kota Magetan”**

Keberhasilan dalam penulisan laporan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak dan tidak akan berjalan dengan baik tanpa adanya suatu bimbingan dari Ibu Lia Nirawati, Dra, MSi, selaku dosen pembimbing utama yang telah meluangkan waktu dan perhatian untuk memberikan bimbingan, pengarahan, dan masukan yang berarti selama penyusunan laporan skripsi ini, sehingga dapat terselesaikan dengan baik. selain itu pada kesempatan ini penulis tidak lupa mengucapkan terima kasih kepada berbagai pihak yang turut serta mendukung tersusunya skripsi ini, antara lain:

1. Dra. Hj. Suparwati, M.Si, selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jatim Surabaya.
2. Drs. Sadjudi, SE, MSi, selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jatim Surabaya.
3. Drs. Nurhadi, M.Si, selaku Sekretaris Jurusan Administasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jatim Surabaya.

4. Bapak dan Ibu dosen pengajar mata kuliah yang sudah membimbing dalam memahami ilmu pengetahuan pada saat memberikan materi kuliah.
5. Ayah dan Ibu terima kasih banyak, karena berkat kalian yang selalu memberikan dukungan, dorongan, serta doa dan restunya.
6. Berbagai pihak yang turut membantu dan menyediakan waktunya demi terselesainya laporan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu

Penulis mengharapkan perlu adanya penelitian lanjutan, sehingga kritik dan saran sangat dibutuhkan demi perbaikan pada masa yang akan datang. Akhir kata, Semoga laporan skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Surabaya, Juni 2010

penulis

DAFTAR ISI

	Hal.
KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR GAMBAR.....	vi
 BAB I : PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Perumusan Masalah.....	5
1.3. Tujuan Penelitian.....	5
1.4. Manfaat Penelitian.....	5
 BAB II : TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Landasan Teori.....	7
2.1.1. Pemasaran.....	7
2.1.1.1. Pengertian Pemasaran.....	7
2.1.1.2. Pengertian Manajemen Pemasaran.....	8
2.1.1.3. Konsep Pemasaran.....	9
2.1.1.4. Strategi Pemasaran.....	10
2.1.2. Bauran Pemasaran.....	11
2.1.3. Produk.....	13
2.1.3.1. Pengertian Produk.....	13
2.1.3.2. Kualitas Produk.....	14
2.1.3.3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kualitas Produk.....	16

2.1.3.4. Dimensi Kualitas Produk.....	18
2.1.4. Harga (<i>price</i>).....	18
2.1.4.1. Pengertian Harga.....	18
2.1.4.2. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Harga.....	20
2.1.4.3. Strategi Penetapan Harga.....	22
2.1.4.4. Tujuan Penetapan Harga.....	22
2.1.5 Keputusan Pembelian Konsumen	23
2.1.5.1. Pengertian Keputusan Pembelian.....	23
2.1.5.2. Sub Keputusan Pembelian	24
2.1.5.3. Proses Keputusan Membeli.....	24
2.1.5.4. Jenis-jenis Tingkah Laku Keputusan Pembelian	27
2.1.5.5. Faktor-faktor yang Berhubungan dengan Keputusan membeli.....	28
2.1.6. Jenis Perilaku Konsumen.....	30
2.2. Kerangka Berpikir.....	32
2.3. Hipotesis.....	33

BAB III : METODE PENELITIAN

3.1. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel.....	34
3.1.1. Kualitas dan Harga.....	34
3.1.2. Keputusan Membeli/Variabel Terikat	36
3.2. Populasi, Sampel dan Teknik Penarikan Sampel.....	36
3.2.1 Populasi	36
3.2.2. Sampel	37

3.2.3. Teknik Penarikan Sampel	38
3.3. Teknik Pengumpulan Data	38
3.3.1. Jenis Data	38
3.3.2. Sumber Data	38
3.3.3. Teknik Pengumpulan Data	38
3.4. Pengujian Kualitas Data	39
3.4.1. Validitas	39
3.4.2. Reliabilitas	40
3.5. Metode Analisis Data	41
3.5.1. Regresi Linier Berganda.....	41
3.5.2. Uji Hipotesis	44
3.5.2.1. Uji F (Secara Simultan).....	44
3.5.2.2. Uji t (Secara Parsial)	46

BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Obyek Penelitian	50
4.2. Penyajian Data	51
4.2.1. Klasifikasi Responden Menurut Jenis Kelamin ..	51
4.2.2. Klasifikasi Responden Menurut Usia	52
4.2.3. Distribusi Frekuensi Kualitas Produk (X_1)	52
4.2.4. Distribusi Frekuensi Harga (X_2)	54
4.2.5. Distribusi Frekuensi Keputusan Membeli (Y) ...	
4.3. Analisis dan Pengujian Hipotesis	56
4.3.1. Uji Validitas	56

4.3.2. Uji Reliabilitas	57
4.3.3. Teknik Analisis dan Pengujian Hipotesis.....	58
4.3.3.1. Uji Normalitas	58
4.3.3.2. Uji Asumsi BLUE (<i>Best Linear Unbiased Estimator</i>)	59
4.3.3.3. Regresi Linier Berganda	61
4.3.3.4. Pengujian Hipotesis	62
4.3.4. Pembahasan	66

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan	69
5.2. Saran.....	70

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

ABSTRAKSI

BAGUS NUR JATI SATRIA. PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN KONSUMEN DALAM MEMBELI JAKET KULIT DI KOTA MAGETAN.

Penelitian ini dilakukan pada jaket kulit di kota Magetan. Berdasarkan data penjualan jaket kulit di kawasan Selosari Magetan diketahui bahwa terjadi penurunan dalam tiga tahun terakhir mulai dari tahun 2006-2008. Pada tahun 2006 terjadi penjualan sebanyak 188 potong, selanjutnya pada tahun 2007 terjadi penjualan sebanyak 164 potong, dan terakhir pada tahun 2008 terjadi penjualan sebanyak 146 potong. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh dan menganalisis kualitas produk dan harga pada jaket kulit terhadap keputusan konsumen dalam membeli jaket kulit di kota Magetan.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang diperoleh dengan menyebarkan kuesioner kepada konsumen yang membeli produk jaket kulit di Jl. Sawo, Selosari, Magetan yang berjumlah 96 orang. Teknik penentuan sampel menggunakan *purposive sampling* adalah teknik sampling yang digunakan peneliti mempunyai pertimbangan-pertimbangan tertentu di dalam pengambilan sampelnya atau penentuan sampel untuk tujuan tertentu.

Teknik analisis yang digunakan adalah regresi linier berganda yang digunakan untuk mengetahui pengaruh kualitas produk (X_1) dan harga (X_2) terhadap keputusan membeli (Y) dalam membeli jaket kulit di kota Magetan yang akan diuji dengan menggunakan program SPSS 13.0. Dengan tingkat signifikansi 5%, didapatkan persamaan regresi berikut :

$$Y = 1,626 + 0,396 X_1 - 0,565 X_2$$

Hasil pengujian dengan menggunakan program SPSS 13.0 memperlihatkan dengan menggunakan uji F didapatkan bahwa kualitas produk (X_1) dan harga (X_2) secara simultan berpengaruh terhadap keputusan membeli (Y) dalam membeli jaket kulit di kota Magetan, sedangkan dengan menggunakan uji t didapatkan bahwa kualitas produk (X_1) dan harga (X_2) secara parsial berpengaruh terhadap keputusan membeli (Y) dalam membeli jaket kulit di kota Magetan. Harga (X_2) memberikan pengaruh dominan terhadap keputusan membeli (Y) dalam membeli jaket kulit di kota Magetan.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perusahaan adalah suatu organisasi yang di dalamnya terdapat atau terdiri dari dua orang atau lebih yang mana masing - masing orang memiliki peran dan tugas sendiri. Telah diketahui bahwa sumber daya manusia atau faktor manusia menentukan kelangsungan hidup daripada suatu perusahaan, sehingga tidak ada satupun perusahaan yang tidak melibatkan manusia dalam merealisasikan tujuannya.

Persaingan antar perusahaan besar maupun kecil yang semakin menjadikan perusahaan untuk berusaha bertahan dan berkembang. Pada dasarnya semua perusahaan baik yang bergerak di bidang jasa, industri dan perdagangan memiliki tujuan yang sama dalam menjalankan usahanya yaitu mendapatkan keuntungan.

Dalam beberapa waktu terakhir ini perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang sangat cepat telah membuat asumsi dasar bahwa persaingan abad industri telah bergeser menuju pada persaingan abad informasi. Hubungan komunikasi dan informasi yang semakin canggih telah menciptakan era informasi yang tidak mengenal batas waktu dan negara. Oleh karena itu suatu perusahaan untuk meningkatkan daya saing melalui pengukuran kinerja sumber daya manusia.

Hal ini menjadi sangat penting bagi kelangsungan hidup sebuah perusahaan yang siap bersaing dalam usaha meningkatkan perusahaan. Persaingan antar perusahaan yang sangat ketat, membutuhkan kemampuan perusahaan untuk meningkatkan kinerja secara menyeluruh. Tiap perusahaan dituntut untuk dapat melaksanakan strateginya dalam menghadapi kompetisi dan menggunakan sumber daya secara lebih efektif dan efisien, yang akhirnya visi, misi dan strategi perusahaan dapat tercapai.

Namun bagaimana orang-orang yang terlibat dalam perencanaan strategis perusahaan, misalnya dewan direktur perusahaan, manajer, supervisor, dan karyawan berkomunikasi. Hal ini masih menjadi masalah di negara maju maupun di negara yang sedang berkembang seperti di Indonesia. Produk akhir (barang atau jasa), rencana strategis, proses-proses manajemen, tidak dikomunikasikan secara baik kepada pengguna akhir. Namun sayangnya upaya awal yang menggunakan banyak sumber daya (waktu, uang, dan energi) itu tidak berdampak bagi orang-orang yang harus melaksanakan rencana bisnis strategis tersebut. Sebagai konsekuensi pelaksanaan rencana bisnis strategis yang kurang baik itu, hasil yang diperoleh organisasi bisnis tersebut tidak memuaskan.

Dalam dunia industri, industri tekstil Indonesia telah mencapai suatu perkembangan yang luas. Kalau pada beberapa tahun yang lalu hanya terfokus pada industri tekstil yang berskala besar, maka di era globalisasi ini tidak hanya terfokus pada industri-industri tekstil yang berskala besar tersebut yang diperhatikan, tetapi berusaha mengangkat dan memperhatikan

industri kecil, khususnya industri rumah tangga dan diantaranya adalah pengrajin jaket kulit.

Produk kulit merupakan salah satu produk tekstil. Produk kulit tak akan habis oleh zaman. Bahkan, biasanya penggemar kulit sangat fanatik dan setia menggunakan aksesoris ini. Jaket kulit, misalnya. Barang ini seperti wajib dimiliki para penggemar kulit. Sebagai penghangat tubuh, sudah banyak jaket yang terbuat dari kain. Tetapi jaket yang terbuat dari kulit, apalagi kulit itu asli, ini yang masih sedikit.

Para penggemar jaket kulit semakin hari semakin bertambah, hal ini dapat dilihat dengan adanya perusahaan yang membeli jaket kulit dari para pengrajin kulit, dan banyaknya konsumen yang membeli produk jaket kulit.

Sejalan dengan semakin berkembangnya zaman dan meningkatnya kreativitas para pelaku kerajinan kulit, khususnya kulit sapi dalam menciptakan keragaman komoditas hasil olahan dari bahan kulit. Kualitas jaket kulit yang diproduksi oleh para pengrajin kulit semakin meningkat. Bahkan kualitas kulit yang diproduksi tidak kalah dengan negara lain.

Harga jaket kulit bervariasi, tergantung jenis kulit dan kualitasnya. Misalnya jaket kulit dengan bahan baku kulit sapi, pengrajin menjualnya dengan harga antara Rp 400.000,- hingga Rp 600.000,- bahkan lebih.

Kendati demikian sekarang ini, nasib para pengrajin kulit tak sehebat produknya yang terkenal. Semakin hari omzet penjualan semakin menurun. Minat penggemar jaket kulit beberapa tahun ini juga menurun, seiring

masuknya produk-produk kulit dari luar negeri. Terutama jaket kulit bekas yang dijual dengan harga di bawah standar.

Sebagai contoh adalah kawasan Selosari, Magetan yang merupakan pusat penjualan jaket kulit di Kota Magetan. Data penjualan jaket kulit pada tahun 2006, 2007 dan 2008 menunjukkan penurunan. Hal ini dapat dilihat pada data penjualan, yang menunjukkan tahun 2006 = 188 potong, tahun 2007 = 164 potong, dan tahun 2008 = 146 potong.

Dari data penjualan tersebut menunjukkan terjadi penurunan dalam tiga tahun terakhir. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi penurunan volume penjualan, yaitu produk, harga, kualitas, dan promosi.

Oleh sebab itu penulis mencoba meneliti seberapa besar pengaruh kualitas produk dan harga jaket kulit dengan bahan baku kulit sapi terhadap minat konsumen di kota Magetan.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan pada permasalahan yang terjadi maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut :

1. Apakah kualitas produk dan harga pada jaket kulit secara simultan berpengaruh terhadap keputusan konsumen dalam membeli jaket kulit di kota Magetan ?
2. Apakah kualitas produk dan harga pada jaket kulit secara parsial berpengaruh terhadap keputusan konsumen dalam membeli jaket kulit di kota Magetan ?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui apakah kualitas produk dan harga pada jaket kulit secara simultan berpengaruh terhadap keputusan konsumen dalam membeli jaket kulit di kota Magetan ?
2. Untuk mengetahui apakah kualitas produk dan harga pada jaket kulit secara parsial berpengaruh terhadap keputusan konsumen dalam membeli jaket kulit di kota Magetan ?

1.4 Manfaat Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah dan tujuan yang dikemukakan, adapun manfaat yang diharapkan antara lain :

1. Manfaat teoritis

Memberikan bukti secara empiris mengenai pengaruh kualitas produk dan harga terhadap keputusan konsumen dalam membeli jaket kulit dan penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi teoritis pada pengembangan teori pemasaran.

2. Manfaat praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai solusi alternatif dalam pengambilan keputusan untuk memecahkan permasalahan yang berhubungan dengan pengaruh kualitas produk dan harga terhadap keputusan membeli.